

Семёнова Нина Николаевна
кандидат философских наук,
зав. отделом проблем глобализации и
международного сотрудничества в
сфере науки и инноваций РИЭПП.
Тел. (495) 917-21-35,
info@riep.ru

РОЛЬ КЛАСТЕРОВ В ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И КООПЕРАЦИИ В СФЕРЕ НАУКИ И ИННОВАЦИЙ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ¹

Возрастание интереса к кластерам в условиях развития экономики, основанной на знаниях и инновациях

Развитие современной экономики в условиях глобализации стимулирует появление все новых форм кооперации и интеграции как внутри национальных границ, так и вне их. Поиск более соответствующих быстро меняющемуся миру способов организации производства и экономического взаимодействия нацелен на оптимизацию использования материальных и нематериальных ресурсов, повышение эффективности производства и рост конкурентоспособности на внутреннем и/или внешнем рынках. При этом глобализация связана не только с деятельностью транснациональных компаний (ТНК), для которых национальные рамки слишком узки и уже не имеют былого системного значения. Разворачивание новых форм производства и его организации в условиях формирования экономики знаний и глобализации обусловлено большой совокупностью изменений в системе мирового устройства экономики, политики, культуры и усиления соответствующих взаимодействий на глобальном, субрегиональном, национальном и локальном уровнях (о модели глобализации см. подробнее: [1-2]). К таким активно развивающимся формам экономической организации и социального взаимодействия относятся кластеры, сети и т.п.

Недаром во многих аналитических документах мирового масштаба кластерам уделяется серьезное внимание. Так, в последнем обзоре Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН) 2008 года «Повышение инновационного уровня фирм: выбор политики и практических инструментов» кластерам посвящен целый раздел [3, pp. 85-102; 4]. Обзор представляет и по охвату государств, и по разнообразию представленных в нем подходов: он формируется на основе материалов, подготовленных аналитиками стран, входящих в состав ЕЭК ООН, т.е. стран ЕС, в том числе новых членов Союза, России и ряда других.

¹ Работа выполнена при поддержке РГНФ (проект № 07-02-02018а)

Кластер в сфере инноваций как приоритетной для современной экономики знаний определяется в вышеупомянутом документе таким образом: «Инновационный кластер представляет собой систему тесных связей между фирмами, их поставщиками и клиентами, а также институтами знаний, способствующими появлению инноваций. Кластер включает в себя компании, которые и кооперируются, и конкурируют друг с другом» [3, р. 85]. В качестве основных характеристик кластеров выделено следующее:

- географическая концентрация (близко расположенные фирмы привлекают друг друга возможностью экономить на быстром экономическом взаимодействии, обмене социальным капиталом и процессах обучения);
- специализация (кластеры концентрируются вокруг определенной сферы деятельности, к которой все участники, или акторы, имеют отношение);
- множественность экономических агентов (кластеры и их деятельность охватывают не только фирмы, входящие в кластер, но и общественные организации, академии, финансовых посредников, институты, способствующие кооперации и т.д.)
- конкуренция и сотрудничество (как основные виды взаимодействий между фирмами-членами кластера, которые присущи им в равной мере);
- достижение необходимой «критической массы» в размере кластера для получения эффектов внутренней динамики развития;
- жизненный цикл кластеров (они рассчитаны на долгосрочную перспективу);
- вовлеченность в инновационный процесс (фирмы и предприятия, входящие в состав кластера, обычно включены в процессы технологических, продуктных (или продуктовых), рыночных и/или организационных инноваций) [4].

Кластеры основываются на систематическом взаимодействии и отношениях друг с другом. Эти отношения строятся в связи с общими или взаимодополнительными производственным процессом, продукцией, основными используемыми технологиями, потребностями в обеспечении естественными ресурсами, требованиями к умениям и локальным производственным ноу-хау, а также с каналами распространения продукции и услуг. Но при этом кластеры – нечто большее, чем бизнес-сети, так как последние обычно «являются более закрытыми организациями, обеспечивающими своим членам внешнюю экономию за счет разделенных между ними затрат на стоимость ресурсов, экспертизы и информации» [3, р. 85].

Взаимосвязи современных кластеров строятся как по вертикали, так и по горизонтали. Вертикальные связи осуществляются через каналы закупок и продаж. А горизонтальные – через комплементарность (или взаимодополнительность) производимых продукции и услуг, а также через использование похожих, достаточно специализированных факторов производства, технологий или институциональных организаций и подходов и т.п. (см.: [5, р.14]. Более того, привлекательность кластеров становится более очевидной, когда и если у них сформированы сильные связи с соответствующими

кластерами в других регионах и – подчеркнем это особо – странах. Последний фактор становится все более существенным в условиях глобализации и усиления интернационализации сферы исследований и разработок (ИиР) и инноваций [1; 6-7].

Интернационализация, или кооперация и интеграция, в сфере исследований и разработок

Важное направление в глобализации экономики – интернационализация ИиР. Она оказывает значительное влияние на экономическое развитие и государственную политику. Интернационализацию ИиР нельзя назвать новым явлением, так как практика проведения ИиР за рубежом существует уже долгое время. Однако международные ИиР традиционно осуществлялись в виде прямых иностранных инвестиций и были до недавнего времени в значительной степени ориентированы на адаптацию технологий для продажи их в других странах.

Современный тип интернационализации ИиР осуществляется в гораздо более быстром темпе, охватывает все большее число стран, в том числе развивающиеся страны, и включает более разнообразные виды исследовательской деятельности, нежели простая адаптация технологии к местным условиям. Видимо, последнее явление представляет собой принципиально новую тенденцию в интернационализации ИиР. Ранее ведущие фирмы предпочитали вести основную деятельность по созданию технологий вблизи от своих национальных баз. Однако в настоящее время интернационализация ИиР не только охватывает и применяет знания, полученные на родине, в других странах, но пытается получить доступ к центрам знания во всем мире. В результате источники знания становятся настоящими центрами притяжения. Кроме того, интернационализация ИиР происходит в различных формах – это и международные программы и проекты, и создание и поддержка центров превосходства, и разнообразные кластеры, и новые модели ведения инновационно активного бизнеса, такие как открытые инновации (см.: [6-9]).

Главную роль в процессе интернационализации ИиР играют транснациональные компании (ТНК), так как такие фирмы составляют основную часть мировых компаний, ведущих ИиР. До недавнего времени ИиР занимали одно из последних мест с точки зрения интернационализации в цепочках создания стоимости, поскольку в первую очередь за рубежом развивались производство, маркетинг и другие функции. В основном фирмы вели исследования и разработки, а также патентовали их результаты в собственных странах.

ТНК все чаще меняют способы инновационной деятельности, и это – новое явление. Это касается создания сетей исследовательских подразделений, распределенных по миру. Наблюдается более широкое рассеяние производственных цепочек и интернационализации производства, за которыми следует более активное размещение исследовательских структур в разных точках всего мира. Такая технологическая деятельность за рубежом имеет целью получение доступа к местным источникам знаний и новых технологий.

Многонациональные корпорации являются ведущими игроками в глобальной системе ИиР, поскольку они – крупнейшие инвесторы исследований и разработок: почти 70 % общей суммы расходов на ИиР в зоне ОЭСР приходится на частный сектор, и в первую очередь на крупные фирмы (см.: [8, р. 121-148]). Несмотря на важную роль крупных фирм в ИиР в мире, в настоящее время инновационная деятельность требует сотрудничества и взаимодействия как в пределах фирм, так и с внешними партнерами (например, с клиентами, поставщиками, университетами и научно-исследовательскими институтами). Но важны другие аспекты, как, например, интернационализация науки и международная мобильность исследователей. Успешные инновационные фирмы обычно встроены в систему формальных и неформальных связей, в том числе в кластеры, с другими фирмами, государственными исследовательскими учреждениями, университетами и другими структурами формирования знания. Правительства также играют роль в этих связях, так как политика в области ИиР, образования и инфраструктуры влияют на структуру и функционирование национальной инновационной системы (НИС).

Результаты показывают, что факторами размещения ИиР в развитых странах считаются: возможности для роста компании, качество научных кадров, сотрудничество с университетами, а вовсе не низкая себестоимость ИиР. Удивительно, что те же три фактора, а не низкая стоимость были признаны важными и для развивающихся стран. Однако недостаточная эффективность законодательства в области интеллектуальной собственности (как части национальной инновационной системы – НИС) в развивающихся странах являлась отрицательным фактором [8].

Интернационализация ИиР несет с собой и проблемы, и новые возможности. До недавнего времени политика в области ИиР в значительной степени носила национальный характер. Новые формы интернационализации ИиР ставят новые вопросы на национальном уровне. Как НИС должны реагировать на изменения в глобальном разделении труда при производстве знания? Главная проблема здесь заключается в том, что многие политические инструменты, такие как поддержка ИиР, политика в сфере образования или инфраструктуры пока остаются национальными по своему масштабу.

Вообще интернационализация исследований и разработок сейчас самыми быстрыми темпами. Кроме того, это распространяется на растущее число стран, включая страны с формирующейся рыночной экономикой. Большей частью это связано с изменениями мотивации внешних инвестиций. В прошлом международные научные исследования были большей частью нацелены на адаптацию продукции и услуг к потребностям стран-заказчиков, потому что исследования и разработки должны выполняться близко к основным потребителям, чтобы адаптировать продукцию или технологии к конкретным условиям. К тому же научно-исследовательская деятельность предпринималась за границей, чтобы поддержать отдельные производства транснациональных компаний (ТНК). В настоящее время ТНК стремятся не только применять технологии, созданные в их стране или других странах, но и создавать технологии международными силами и получить доступ к мировой сети научных центров которые становились

все в большей степени полидисциплинарными межнациональными по сфере деятельности. Однако различия между адаптивными и инновационными научно-исследовательскими центрами не совсем ясны. Ряд исследований показал, что мотивация, как спроса, так и предложения, отстает от очагов научно-исследовательской деятельности в стране-строителе, но улучшается стимулирование создания новых технологий [9].

Изменение среды мировых исследований и разработок становится очевидным ввиду увеличения числа ИиР, организуемых и/или заказываемых из-за рубежа (посредством частного бизнеса, государственных институтов и международных организаций). Эти источники крайне важны для финансирования ИиР в коммерческой среде, и в большинстве стран финансирование исследований за счет иностранных коммерческих предприятий проводится фирмами, не относящимися к ТНК. В ЕС-27 иностранное финансирование составляло в среднем около 11% от общего финансирования ИиР в 2006 г. (см. подробнее: [10]). В Великобритании доля иностранного финансирования была наибольшей – 27%, за ней следовала Австрия – 26%. За прошлые примерно пять лет в Южной Африке и Словакии показали наибольший рост доли иностранного финансирования (на 10 %), а в Финляндии как и в Швеции она выросла на 5% [11]. Иностранное финансирование коммерческих ИиР из-за рубежа резко снизилось в Греции, Мексике и Португалии за период от 1996 по 2006 гг. (рис.1).

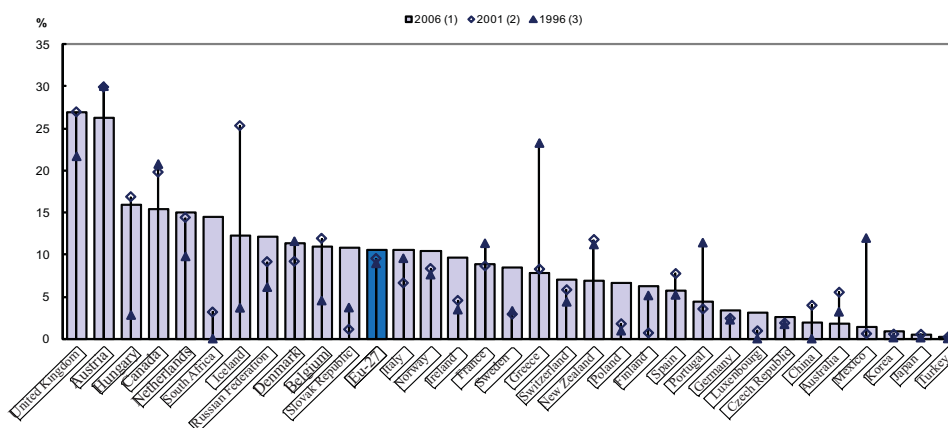


Рис. 1. Финансирование ИиР в странах ОЭСР из-за рубежа, 1996, 2001, 2006 гг. (% от ИиР, осуществляемых на предприятиях бизнес-сектора)

Примечания: (1) 1997 в 1996 для Финляндии, Исландии, Новой Зеландии, Норвегии и Швеции; 1998 для Австрии. (2) 2000 для Китая, Люксембурга и Швейцарии; 2002 для Австрии. (3) 2005 для Австралии, Дании, Франции, Германии, Греции, Исландии, Японии, Кореи, Люксембурга, Мексики, новой Зеландии, Норвегии, Португалии, ЮАР, Испании, Швеции, Турции, Великобритании, EU-27; 2004 для Австрии и Швейцарии; 2003 для Нидерландов.

Источник: OECD, Main Science and Technology Indicators (MSTI) database 2007/2.

В большинстве стран ОЭСР доля иностранных филиалов в ИиР промышленного сектора растет, так как зарубежные фирмы приобретают местные фирмы, выполняющие исследования (например, через слияние и поглощение) или основывают новые дочерние компании. Небольшие страны обычно показывают более высокую долю финансирования ИиР зарубежными филиалами. Среди более крупных европейских стран доля ИиР, выполняемых зарубежными филиалами, колеблется в пределах от 26% в Италии до 39% - в Великобритании (рис. 2). Самая низкая доля ИиР зарубежных филиалов в Японии – 5% от общего числа предприятий, проводящих исследования, но с 1995 г. он повысился. В Чехии и Словакии эта доля резко выросла от 18 до 52% и от 0,8 до 24% соответственно с середины 1990-х до 2005 г.

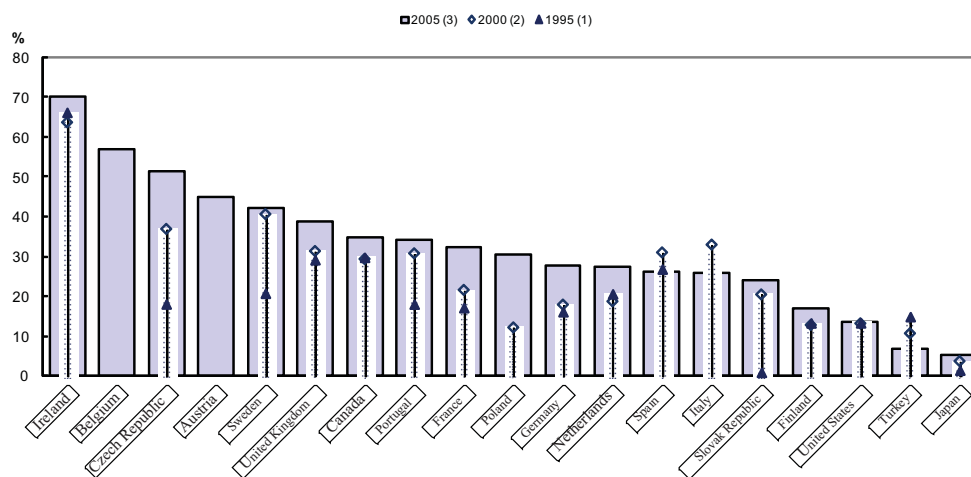


Рис. 2. Затраты на финансирование ИиР зарубежными источниками, 1995, 2000, 2005 гг. (% от затрат предприятий на ИиР)

Примечания: (1) 1996 для Чехии; 1997 для Финляндии и Турции; 1999 для Португалии. (2) 1998 для Венгрии; 1999 для Австралии, Германии, Греции и Ирландии; 2001 для Франции, Италии, Португалии, Испании, Швеции. (3) 2004 для Австрии, Канады, Италии, Японии; 2003 для Нидерландов; 2002 для Турции.

Источник: OECD, Main Science and Technology Indicators (MSTI) database 2007/2.

Сложности процесса интернационализация ИиР

Интернационализация ИиР, осуществляемых на промышленных предприятиях, в последние годы расценивается как попытка высокотехнологичных компаний использовать инновационные преимущества с целью развития процесса глобализации и получения дополнительных прибылей от ее эффектов. Все чаще практиками и политиками высказывается мнение о необходимости инвестирования, главным образом, в международный компонент ИиР, по причине высоких затрат и низкой эффективности иссле-

довательских программ. В то же время оценить потенциал международных программ очень сложно. Таким образом, некоторые компании нацелены на создание культуры, при которой будет реализовано сотрудничество через региональные и национальные границы, и соединятся внутренняя экспертиза и технологии, ноу-хау с успешными исследованиями по всему миру. Установление международных связей в сфере ИиР и управления транснациональными проектами сложны и рискованны в реализации. Принципиальными причинами этого являются физическое расстояние между единицами, осуществляющими ИиР, с одной стороны, и между единицами и корпорациями – с другой. Отдаленность влияет на качество и частоту проведения исследований, непосредственно затрагивает издержки проведения исследований, а также является причиной других трудностей. Управление международными ИиР проектами осуществляется значительно сложнее, чем местными, невозможно достижение таких же показателей скорости и эффективности.

Направления интернационализации

Потенциальные выгоды от международных программ ИиР значительны. Исследования ИиР в менеджменте привели к лучшему пониманию детерминант международных программ ИиР. На национальном уровне показатели интернационализации, или тесной кооперации, в сфере ИиР достигли 15-70% для конкретных европейских стран (в среднем около 30%), 1-8% - для Японии, 8-12% - США (см.: [12, pp. 569-588]). Несколько компаний этих стран превысили долю интернационализации ИиР, равную 90 %.

Потребности, связанные с научными исследованиями, по сравнению с потребностями в сфере разработок, повлекли за собой различные организационные и кооперационные проблемы. Попытаемся определить факторы, которые влияют на различия в интернационализации ИиР, и обозначить организационные трудности этого процесса. Так, важные наблюдения были сделаны на основе международного исследования 81 высокотехнологичной компании, проведенного в 2002 г. в Европе, США, Японии, Южной Корее и Китае. Полученные результаты позволили исследователям выделить следующие четыре вида и модели международной интеграции в сфере ИиР (см.: [13]):

1. Внутреннее исследование и внутренние же разработки предпочтительнее и более управляемы – ИиР рассматривается как национальное достояние. Такую модель можно охарактеризовать как чисто локальную.
2. Дисперсное исследование и внутренние разработки, когда ИиР и компания в целом ориентированы на технологии, ведь исследование легче интернационализируется, чем разработки (необходима коммерческая защита результатов, усиленные коммуникации во время создания новшества и т.д.). Это дисперсно-локальная модель.
3. Внутреннее исследование и дисперсные разработки: если компания в большей степени управляема рынком, где централизация управления затрагивает прежде всего фазу исследований, а не разработок. Это локально-дисперсная модель организации бизнеса.

4. Исследование и развитие рассеяны по миру и объединены в сети, а центробежные силы значительнее, чем центростремительные, т.е. компания становится более глобальной. Такую модель можно назвать глобальной или, лучше, глобализованной.

В таком случае действия компании, определяющие выбор стратегии интернационализации ИиР, будут следующими:

- идентификация четырех моделей международной научно-исследовательской дисперсии (ИиР как национальное достояние, управляемая технологией, либо управляемая рынком, либо глобальная);
- оценка двух важных факторов осуществления ИиР: доступ к местным науке и технике, а также доступ к местным рынкам и клиентам;
- оценка четырех тенденций в интернационализации ИиР (интернационализация исследований, интернационализация разработок, разработки следуют за исследованием, или, наоборот, исследования следуют за разработками);
- достижение существенных выгод посредством географического и функционального разделения;
- оценка сложностей внедрения и управления разными моделями интернационализации ИиР.

Международный характер ИиР не обязательно означает глобально интегрированный подход к ним. Исследования сконцентрированы во всем мире в нескольких областях (био-, нано-, инфо-, экотехнологии), в то время как разработки более рассеяны, чем исследование, и по областям, и территориально. На учреждение новых единиц ИиР влияют два основных фактора: доступ и поддержка местных рынков и доступ к местной науке и технике. Они и дают начало четырем формам организации ИиР. Больше чем географическое положение или наличие промышленности на направление интернационализации ИиР влияет их относительная значимость. Пространственные и функциональные факторы заставляют соединять исследование и разработки.

Управление ИиР становится более сложным из-за ограничений в преобразовании знания, побочных эффектов культурного, лингвистического и поведенческого разнообразия и препятствий или ограничений коммуникации. Видимо, развитие в информационных и коммуникационных технологиях облегчат дальнейшую дисперсию ИиР. В то же время ТНК имеют больше возможностей объединять таланты менеджеров и сосредотачивать полезную информацию, что необходимо для успешного проведения проектов ИиР. С усилением глобального присутствия и связей компании будут в состоянии более легко использовать на местную науку и технику. Но международные ИиР в большей степени повышают способность компании вводить новшества, так как усиливают управление потоками коммуникации и процессами создания и реализации новшества в условиях интегрированной сети ИиР.

Развитие кластеров как формы кооперации в условиях глобальной экономики знаний

Одной из экономических форм, способствующих объединению нематериальных активов форм, в том числе интеллектуального, информационного, человеческого потенциалов, являются кластеры. Они развиваются в различных отраслях производства, в том числе интеллектуального и материального. И охватывают разные секторы, регионы и субрегионы стран и мира.

Показательны результаты исследований роли кластеров в развитии инноваций, которые проводились по инициативе Еврокомиссии в 2006 г. в 25 странах-членах ЕС, нескольких странах-кандидатах на вступление в Объединенную Европу, а также в Норвегии, Швейцарии и Исландии. Это уже шестое общеевропейское исследование по проблемам инноваций начиная с 2001 г. Опросы были проведены в 3528 компаниях, которые действуют в кластерной среде, из общего массива в 20994, выбранного случайно. Респондентами были топ-менеджеры компаний, формирующие стратегические решения (см.: [14]).

По количеству компаний, оперирующих в кластерной среде, лидирует Великобритания (84% компаний), Латвия (67%) и Ирландия (64%). Чуть менее высокая пропорция кластерных операций была обнаружена в Италии (43%), Болгарии (35%) и Австрии (34%). В конце рейтинга оказались Кипр (только 3% компаний были квалифицированы как кластерные), Польша (4%), Чешская Республика (4%), Греция, Эстония и Литва (по 9%).

В среднем каждая четвертая компания (с числом занятых не менее 20 человек) в ЕС (24%) работает в кластерной среде, характеризующейся тесной кооперацией с другими местными компаниями и сильными связями с локальной бизнес-инфраструктурой. В ЕС-25 наблюдаются существенные различия между старыми членами ЕС и присоединившимися в 2004: в недавно присоединившихся к ЕС странах компании, работающие в кластерной среде, составляют всего 9%, в то время как в странах ЕС-15 это соотношение равно 28%.

Кооперация и конкуренция – центральные понятия парадигмы о кластерах

Хотя около четверти кластерных компаний в ЕС не принимают активного участия в какой-либо бизнес-сети, примерно столько же (23%) из них принимают участие более чем в одной, и доминантная группа компаний активна в одной подобной сети (50%). Кластерные компании из недавно присоединившихся к ЕС стран в меньшей степени участвуют в такого рода сетях (30% не принимают участия вообще, 30% принимают участие более чем в одной). Наиболее интенсивно развивается налаживание сетей в странах – кандидатах в члены ЕС: в Швейцарии, Исландии и Норвегии 44% компаний активно участвуют по крайней мере в двух сетях [14].

Наиболее высокий уровень и интенсивность сетевых связей наблюдается в северных регионах ЕС: Финляндии, Швеции, Дании и Норвегии. В этих странах большинство кластерных компаний принимают активное участие по крайней мере в двух бизнес-сетях (схожие характеристики име-

ет только Турция), и около девяти из десяти компаний принимают участие хотя бы в одной сети. Стратегия отказа от участия в какой-либо сети оказалась распространенной в Чешской Республике (51% компаний), Италии (49%), Венгрии (48%), Словакии (41%), Бельгии, Португалии и Словении (по 39%) [14, p.6-7].

Больше всего кластерные компании кооперируются с другими компаниями (среди среднего и малого бизнеса – 70% компаний, среди крупных компаний – 60%, среди недавно открытых – 40%), с государственной администрацией (64%), с финансовыми институтами (61%) и с университетами (55%). Треть компаний также заявили, что они кооперируются с государственными лабораториями и исследовательскими центрами (36%) [14, p.28].

Интересно, что в большинстве стран все кластерные компании вступают в кооперацию по крайней мере с одним из вышеперечисленных агентов: в 25 из 32 исследуемых странах этот процент составил 95%.

Направления кооперации в кластере и между кластерами

Кооперация может быть охарактеризована не только участниками и количеством сетей, но также интенсивностью и обширностью областей, в которых она заключается.

Наиболее мягкой формой кооперации является передача информации, она же и самая распространенная форма.

Наиболее распространенная выгода от кооперации связана с *человеческими ресурсами*: 64% компаний отметили возможность нанимать более подготовленных работников. Чуть меньше компаний (62%) отметили регулярную передачу информации в их кластере. Шесть из десяти компаний (61%) находят, что их кластер способствует поднятию предпринимательского духа. Почти столько же (59%) отмечают, что развитие партнерских отношений по специфическим проектам характерно для их кластера.

Большинство компаний (57%) отмечают наличие *обмена опытом внутри кластера*, а 55% компаний говорят об обмене информацией, касающейся технологий. 41% компаний отмечают среди позитивных характеристик своего кластера помощь в сокращении времени доступа к рынку.

43% компаний заявляют, что их кластеры обеспечивают доступ к *исследовательской инфраструктуре*, а 46% компаний утверждают, что их кластеры обеспечивают пользование всех участников важными элементами инфраструктуры: зданиями, исследовательскими лабораториями и пр.

Примерно половина компаний (51%) не подтвердили, что их кластеры могут помочь им в повышении конкурентоспособности на европейском рынке. Хотя 42% компаний высказали противоположное мнение, что не так уж мало и указывает на выгоды кластеризации при определенных условиях.

Оценка кооперации между кластерами

Важно, что менеджеры и лица, принимающие стратегические решения, большинства компаний рассматривают кооперирование с другими европейскими кластерами скорее как новую возможность, чем как угрозу. Это мнение разделяют три четверти компаний ЕС и стран-кандидатов. Например, с энтузиазмом межкластерную кооперацию воспринимают в Нидерландах

(59%), Польше (88%). Однако во многих странах на эту идею смотрят пессимистически: в Люксембурге, Литве, Словении, Франции, Нидерландах около 1/5 компаний рассматривают такую кооперацию скорее как угрозу их бизнесу, нежели как выгоду.

Около 85% компаний из стран-кандидатов рассматривают кооперацию с европейскими кластерами как шаг к новым возможностям. В то же время 16% компаний в ЕС не смогли высказать определенного мнения по этому поводу, а 10% опасаются, что результат будет скорее плачевным, чем выгодным для их бизнеса. Особенно положительно оценивают межкластерную кооперацию крупные фирмы, наиболее быстро развивающиеся фирмы и недавно образовавшиеся, а также менеджеры, работающие в производственных секторах.

Кластеры и внутренняя конкуренция

Среди стран ЕС-25 многие компании утверждают, что конкуренция внутри кластера не сильнее, чем в других регионах (так утверждают 43% компаний), но многие также заявляют, что внутри кластера конкуренция более жесткая (44% компаний). Принадлежность к кластеру больше способствует усилению конкуренции в зоне стран-кандидатов в ЕС (65% компаний соглашались с тем, что конкуренция более интенсивна) и отчасти в странах, недавно вошедших в ЕС (47%), и странах за пределами ЕС (48%) [14].

Фирмы, сталкивающиеся с более интенсивной конкуренцией внутри кластера, признают, что такая ситуация выгодна кластеру. Три четверти стратегических лидеров европейских кластерных компаний признают, что сильная конкуренция в их кластере ведет к повышению конкурентоспособности, и семь из десяти подтверждают, что жесткая конкуренция является неотъемлемой частью успеха их кластера, а, следовательно, и их компаний.

Сложность рынка является одним из наиболее важных катализаторов увеличения конкуренции: если местный рынок требует новых, улучшенных или инновационных товаров, кластер будет в силах увеличить затраты на инновации, которые необходимо внедрить для удовлетворения локального спроса. Однако только половина менеджеров компаний разделяют мнение о том, что рынок в их кластере более требователен, чем в других рынках.

Около четверти компаний соглашались с тем, что спрос на инновационные товары и услуги в ЕС выше, чем в других странах мира. И только 7% компаний считают, что в ЕС спрос ниже. В целом около половины менеджеров считают, что рынок в ЕС немного или значительно выше мирового.

Инновации внутри кластера

В условиях жесткой конкуренции и высокого спроса на инновационную продукцию компании фокусируются на разработках и внедрении инноваций. Многие кластерные компании вовлечены в инновационную деятельность: 60% компаний ЕС внедрились инновационный продукт за последние два года, и около половины внедрились инновационную технологию.

Также популярным стало проведение исследований рынка (за последние два года такие исследования провели 41% компаний ЕС). В зонах стран

– кандидатов и новых членов такие исследования даже более распространены, чем улучшения технологий производства. Около трети компаний ЕС проводит исследования самостоятельно, а еще треть компаний заключает контракты с университетами и исследовательскими институтами.

Защита интеллектуальной собственности посредством патентов наиболее распространена в странах-кандидатах (39%), затем следует ЕС (23%) и остальные исследуемые страны (11%). Схожая ситуация и с регистрацией торговых марок. Компании из стран, недавно вошедших в ЕС, менее всего склонны к применению легальных каналов патентования и регистрации торговых марок для защиты своей интеллектуальной собственности.

В целом 78% опрошенных компаний в ЕС занимались деятельностью, косвенно указывающей на инновационную активность. Таких компаний больше в странах – новичках (82%), странах, не имеющих отношения к ЕС (86%), но особенно в странах – кандидатах (93%). Картина такова, что чем больше открывается новых рынков и чем моложе компания, тем больше вовлечение в инновационные процессы и стремление развивать бизнес [14].

Кластерные инновационные компании ЕС с большей вероятностью патентуют и регистрируют в качестве торговых марок свои инновации и новые продукты/услуги: в 2004 г. на патент претендовали 12% компаний, на новые торговые марки – 14% компаний, а в 2006 г. эта доля составила уже 29% в обоих случаях.

Выгоды, которые предоставляет кластер: доступ к рынкам

Кластеры в первую очередь помогают компаниям конкурировать на местных и региональных рынках (около 2/3 компаний в ЕС подтвердили, что принадлежность к кластеру помогает им достичь этих рынков). Также важна роль кластеров в улучшении конкурентоспособности большинства компаний на национальных рынках ЕС и рынках стран-кандидатов (более половины).

Компании из стран-кандидатов (в особенности из Турции) считают, что их кластеры предоставляют им преимущества для конкуренции на рынках Европы и мира. Но в самом ЕС очень мало компаний считают, что кластеры помогают им на европейском или мировом рынках (более 1/3).

Менеджеры из стран-кандидатов в ЕС признавали выгоду принадлежности к кластеру для всех подразделений компании – утвердительный ответ был получен в 85-88% опрошенных подразделений. Схожее распределение голосов, но меньше энтузиазма проявили компании из ЕС – 2/3 подразделений признали свою выгоду от кластера. В странах, недавно вошедших в ЕС, мнения сильно различаются: больше всего с пользой кластеров согласились торговые подразделения, меньше – отделы по человеческим ресурсам.

В целом кластеры больше всего способствуют работе маркетингового отдела, а также при продаже, снабжении, приобретении и поставках. Отделы исследований и разработок получает наибольшую выгоду от кластера в Дании, Финляндии и Литве. В Венгрии и Латвии больше всех выигрывают отделы снабжения и продаж. Маркетинг получает наибольшую выгоду на Мальте, в Нидерландах и Эстонии.

Почти 1/5 всех европейских компаний (признавших, что работают в кластерной среде) заявили, что возможность войти в кластер была главным аргументом при принятии решения о текущем местоположении компании. В зоне стран-кандидатов этот процент составил 35%. Однако большинство компаний утверждают, что наличие кластера не влияло на решение о расположении компании (2/3 – в ЕС).

Поддержка кластеров государственной властью

Большинство менеджеров кластерных компаний признают, что государственные власти играют важную, если не основную, роль при поддержке кластеров (2/3 компаний разделяют это мнение). Только 15% компаний в ЕС сказали, что власти не играют роли в поддержке кластеров. С другой стороны, в странах-новичках (23%) и странах-кандидатах в ЕС (38%) распространено мнение, что государству не следует вмешиваться в операции бизнеса. Хотя и в этих странах большинство компаний считает, что государство должно играть хотя бы в ограниченных масштабах роль в поддержке кластеров или регионов.

Особенно яро отстаивают независимость бизнеса от государства Турция, Исландия и Чехия. Достаточно популярна такая позиция в Словении и Румынии (свыше 1/3). С другой стороны, ничтожное число стратегических компаний в Ирландии, Греции, Литве, Великобритании, Португалии и Италии (не более 9%) считают, что государство не имеет вклада в поддержку регионов.

Направления и формы поддержки кластеров государством перечислены ниже:

- Прямая финансовая поддержка специфических проектов.
- Обеспечение выполнения административных процедур.
- Предоставление зданий или других составляющих инфраструктуры.
- Снижение налогов на исследовательские и инновационные расходы.
- Снижение налогов на другие расходы, не связанные с исследованиями и разработками и инновациями.
- Организация публичных мероприятий (ярмарки, торговые миссии и пр.).
- Обеспечение сетей с университетами, администрацией.
- Обеспечение сетей с фирмами.
- Поддержка в развитии инкубаторов.
- Поддержка в улучшении репутации региона/кластера.
- Обеспечение передачи информации (запросы рынка, ситуация на рынке, новые правила и пр.).
- Обеспечение транспортных связей с другими кластерами или географическими областями.

В настоящий момент кластерные компании ЕС получают наиболее значимую *поддержку государства в форме поиска и опубликования информации* (организация публичных мероприятий – 45%, обеспечение передачи информации – 43%), и 44% компаний также отмечают, что *власти помогают поддерживать региональную/кластерную репутацию*.

В ЕС 41% кластерных фирм также отмечают, что власти внесли вклад в финансирование специфических проектов кластера. Почти такая же доля компаний утверждает, что государство обеспечило налаживание сетей с университетами и администрацией и другими компаниями (около 40%). Менее распространенной формой поддержки является упрощение и выполнение административных процедур, поддержка международных отношений (1/3). Помощь через предоставление зданий и других элементов получают 1/3 компаний, и столько же компаний получают помощь в развитии инкубаторов в кластере/регионе. Наименее распространенной формой поддержки является снижение налогового бремени: 26% компаний имеют налоговые льготы на расходы на исследования и инновации, 24% – общее снижение налогового бремени [14].

Семь из десяти стратегических менеджеров в ЕС чувствуют необходимость в усиленной помощи со стороны властей в улучшении впечатления, создаваемого их кластером/регионом в остальном мире. В настоящий момент почти половина кластерных компаний не вырабатывает стратегических планов для улучшения имиджа кластера или региональной отрасли промышленности, в которой они активно действуют. Но около трети компаний заявили о существовании подобного плана.

Стимулирование региональных кластеров и международный обмен опытом

Региональный кластер – это совокупность фирм, университетов и других организаций, связанных в определенной производственной области в определенном регионе, где синергия достигается при помощи конкуренции и кооперации между участниками. Среди характеристик региональных кластеров следует отметить открытость, распространяющуюся за пределами внутрирегиональных сетей и имеющую цель использовать внешние ресурсы.

С начала 1980-х гг. активность корпораций стала в большой степени глобализована, и локальные самодостаточные производственные сети начали замещаться глобальными производственными сетями. Странам с локальной экономикой необходимо активно стимулировать приток капиталов, интеллектуальных и человеческих ресурсов иностранных фирм и исследовательских институтов в регионе, усиливать партнерство и обмен внутри региона, а также – заключение партнерства с зарубежными кластерами. Другими словами, региональный кластер должен стать местом, где непрерывно циркулируют человеческие ресурсы, организации и технологии. В этом отношении полезными могут стать международные межкластерные обмены.

Сравнительные исследования на предмет общего состояния региональных кластеров и их развития, политики по продвижению идеи кластеров, кооперации между бизнесом и академической средой, а также международного обмена проводились в Японии, Великобритании, Германии, Франции, США и Китае в девяти нижеприведенных различных кластерах (см. подробнее: [15]).

Исследование проводилось по следующим кластерам: Япония – Sapporo Valley (Sapporo), Hamamatsu Photon Valley Initiative (Hamamatsu), Kobe

Medical Industry Development Project (Kobe), Kita-Kyushu Science and Research Park (Kita-Kyushu); Великобритания – Yorkshire and Humber Bioscience Cluster; Германия – Munich Biotechnology Cluster; Франция – Sophia Antipolis; США – Pittsburgh; Китай – Beijing Zhongguancun. Основные результаты были выведены на основе изучения японских кластеров, кластеры других стран использовались для сравнения.

Региональная политика в отношении кластеров и усиление привлекательности региона при помощи международного обмена

Эта политика имеет специфику в разных странах. Так, во Франции кластеры создаются за счет партнерства между локальными промышленными группами, университетами и исследовательскими институтами. В Германии, хотя большинство кластеров образовались спонтанно, государственная политика, направленная на поддержку и развитие уникальных черт кластеров, привела к созданию ряда новых кластеров. В Великобритании политика государства направлена не на создание новых кластеров, а на использование существующих региональных ресурсов (например, большое внимание уделяется биотехнологиям). При этом стимулируется кооперация между бизнесом и академической средой и совместное использование результатов. Инновации, разработанные в ходе сотрудничества бизнеса и исследовательских институтов, могут играть важную роль в дальнейшем усилении уникальности регионального кластера. Для дальнейшего расширения такого рода сотрудничества необходимо ввести методы оценки деятельности участников.

В целях усиления привлекательности региона государство и бизнес стимулируют участие иностранных фирм и обмен с зарубежными кластерами, а также использование зарубежных ресурсов для усиления конкурентоспособности. Все большее число представителей власти и топ-менеджеров понимают, что для укрепления уникальности кластера и расширения его возможностей выжить в условиях глобальной межрегиональной конкуренции, необходимо создавать открытые кластеры, в которых партнерские сделки заключаются с иностранными фирмами и университетами. Использование внешних ресурсов (привлечение иностранных партнеров в кластер) приносит новые элементы и идеи в кластер, что позволит и дальше углублять его уникальность.

Установление связей с зарубежными регионами

Необходимо выработать стратегию того, как убедить иностранную фирму передислоцироваться в определенный кластер и инициировать обмен между кластерами. Для выработки такой стратегии нужно хорошо понимать преимущества и недостатки кластера. Стратегический межкластерный обмен должен быть поддержан не только государством, но и агентами, входящими в кластер, – университетами и фирмами. Немаловажно и местоположение организаций, входящих в кластер. Желательно также как можно шире привлекать иностранные фирмы и исследовательские институты в работу кластера и предлагать им стать частью этого кластера (а не только предлагать обмен). Региональные кластеры должны также привле-

кать к себе исследователей и студентов (особенно иностранных) и стимулировать заключение с ними долгосрочных контрактов.

Формирование организационной структуры для эффективной работы региональных кластеров и стимулирование обмена с иностранными кластерами осуществляется в разных странах по-разному. Так, в Японии планы по развитию региональных отраслей раньше составляло в основном центральное правительство. Сейчас в Японии программами по стимулированию региональных кластеров занимаются как министерства, так и региональные власти. В таких странах, как США и Германия, где местное правительство выступает с инициативой развития экономики региона, создание и развитие кластеров является местной инициативой.

В Германии многие региональные кластеры появились и развивались долгие годы практически без вмешательства центральных властей. Однако для некоторых специфических регионов или технологических областей существуют центральные программы прямой и косвенной помощи развитию. Местные власти предоставляют относительную свободу организациям, занимающимся непосредственно развитием кластеров (например, BioM в Мюнхене), передавая им полномочия по использованию государственных субсидий. В США федеральное правительство не имеет определенной политики в области развития региональных кластеров, хотя предоставляет им косвенную поддержку. Во Франции помощь в развитии кластеров осуществляется совместно местными властями и региональными ответвлениями Министерства экономики, финансов и промышленности.

Центральное правительство, местные власти, университеты, фирмы, промышленные ассоциации и другие заинтересованные организации должны построить единую структуру для эффективной и тесной кооперации. Во многих случаях в кластер включены большое количество участников, и полномочия и финансовые средства расплывлены. Поэтому необходима унифицированная и доступная структура.

Стремление к синергии в связанных друг с другом отраслях в регионах существует во многих странах. Этот феномен может быть назван «концентрацией промышленности». Промышленные кластеры являются одной из форм концентрации промышленности, но они больше сосредоточены на инновациях, где особо важны эффект синергии и многостороннее партнерство, создающие новые отрасли и новый бизнес.

В Японии промышленные кластеры оказались под пристальным вниманием из-за спада в развитии экономики регионов с 1980-х гг. Каждый регион начал использовать пути стимулирования роста за счет собственных ресурсов, создавая венчурный бизнес и новые отрасли. В данном контексте региональные кластеры оказались новым типом концентрации промышленности, в которой университеты, исследовательские институты и корпоративные кластеры кооперируются. Этот тренд поддержало и правительство.

Сотрудничество бизнеса и академической среды в Японии стало активно развиваться в начале 1990-х после экономического кризиса. Исследования и разработки компаний стали все более ориентированными на коммерческий успех, а представители университетов стали стремиться к более наглядному проявлению пользы своей деятельности для общества. В созданных госу-

дарством особых зонах регулирование заключения сделок с иностранными исследователями было облегчено с целью упростить и стимулировать персональный обмен с зарубежными университетами и исследовательскими институтами.

В целом в Японии развитие региональных кластеров осуществляется при поддержке государства. Однако региональное сообщество проявляет все больше инициативы – ему предоставляется возможность внедрять большое количество проектов. Правда, проекты используются не систематически, а региональному сообществу не хватает средств и полномочий для внедрения своих замыслов.

Глобализация торговли и инвестиций оказала негативные эффекты на двойственную экономику Японии, в которой, с одной стороны, высоко развито промышленное производство, а с другой – менее развиты продуктивное сельское хозяйство и сфера услуг. Крупнейшие производственные фирмы в Японии не такие, как в ОЭСР. Они постепенно перемещают свои производственные базы в другие азиатские страны, что приводит к тому, что в их регионах, которые во многом зависят от производства на экспорт, снижается занятость. Также явление старения населения в Японии выше, чем в других странах, так как у Японии выше темп старения населения и социальные затраты, связанные со старением. В связи с этим для Японии особенно актуальны развитие региональных кластеров и других видов кооперации (см., например:[16]).

В Германии развитие региональных кластеров является естественным процессом. Термин «кластер» появился в контексте государственной экономической политики только в 2003 г. Однако многие кластеры до сих пор не имеют достаточных размеров или конкурентоспособности и до сих пор находятся в поиске способов выйти в лидеры. Такой регион, как Рур, пытается сменить специализацию с тяжелой промышленности на информационные технологии. Хотя такая смена специализации может быть отнесена к созданию кластера, очень небольшое число районов имеют четко выработанную политику по созданию и развитию кластера.

Местные и центральные власти также систематически внедряют проекты по созданию и развитию кластеров в некоторых регионах. Практически любые проекты (за исключением тех, что были отклонены федеральным правительством) могут быть внедрены властями региона или города на свой страх и риск. Центральное правительство внедряет большое количество программ поддержки отдельных регионов и областей технологий, но более специфическое планирование развития кластера осуществляется местными властями, за счет чего проявляется специфика каждого региона.

На активность кластера, а, следовательно, на его развитие, значительно влияет наличие и активность исследовательских институтов. Государство определяет сферу деятельности исследовательского института, снабжая его соответствующими полномочиями и оборудованием. В Баварии, например, существуют лица, называемые координаторами кластера, организующие взаимодействие агентов внутри кластера. Координаторы обычно выбираются из профессорской среды.

Связи между бизнесом и академической средой в Германии налажены достаточно хорошо. Профессора университетов часто также заняты в исследовательских институтах, которые в свою очередь имеют тесные связи с частными фирмами. Таким образом, исследовательские институты, чья цель заключается в передаче технологий, поддерживают тесную связь как с университетами, так и с промышленным сектором. На территории университетов профессорами часто открываются частные исследовательские центры. Их открывают с разрешения руководства университета, однако они являются независимыми юридическими лицами, которым университеты обычно предоставляют площади и оборудование.

Министерство образования и исследований Германии оказывает поддержку в международном обмене знаниями и ключевыми инновациями в таких отраслях, как здравоохранение, биотехнологии, информационные технологии, экология, транспорт, и поддерживает образовательные и научные программы за рубежом.

В США насчитывается около 300 кластеров: более 240 региональных кластеров плюс еще около 50 кластеров, образованных исключительно благодаря близости к природным ресурсам. Значительную роль в развитии кластеров и региональной экономики в целом имеют университеты.

Федеральное правительство США мало вовлечено в экономическую политику регионов. В то же время вовлечение федеральных властей в развитие регионов и высокотехнологичных отраслей увеличилось в последние три-четыре года. На уровне региональных властей поддержкой развития региона занимаются институты сотрудничества (institutions for collaboration), состоящие из представителей местной администрации, университетов, промышленных групп и исследовательских институтов. Правительство штатов ищет пути привлечения фирм внутри и за пределами США оперировать на территории данного штата с целью получения дополнительных экономических преимуществ. Программы центрального правительства нацелены преимущественно либо на поддержку отдельных отраслей (электроники, Интернета), либо на поддержку отдельных университетов и исследовательских центров.

В США университеты включены в экономику регионов еще со второй половины XIX века. В 1980 г. был выпущен Акт, определяющий порядок и правила осуществления сотрудничества между бизнесом и университетами. С 1970-х гг. университеты стали более открыты к финансированию со стороны частных фирм. Процедуры передачи технологий от университетов промышленному сектору четко прописаны в законодательстве США. Поэтому в этой стране сотрудничество бизнеса и академической среды имеет долгую историю и приносит соответствующие плоды. Причем это сотрудничество основано на принципе конкуренции – финансирование университета со стороны частного сектора уменьшается или увеличивается в зависимости от результатов исследований. Однако есть и другая сторона медали: в последнее время говорят об излишней связи между бизнесом и университетами, не хватает баланса между регулярной деятельностью университета и деятельностью в рамках его сотрудничества с частным сектором.

В Китае были созданы особые зоны развития высокотехнологичных отраслей. В этих зонах Министерство науки и технологий и региональные власти совместно занимаются созданием и развитием кластеров в этих зонах. К 2002 г. в Китае было 53 особые зоны, в которых находится 28 388 фирм с 3,49 млн сотрудников и уровнем продаж на 1,5 трлн юаней.

В Китае в процесс создания и развития кластеров вовлечены власти трех уровней: центральное правительство, правительство муниципалитетов и развитых зон. С одобрения центрального правительства правительство муниципалитета может создать на своей территории зону развития высокотехнологичных отраслей. Центральное правительство также отбирает фирмы, достойные особых привилегированных мер.

В 1985 г. была создана первая особая зона высоких технологий – высокотехнологичный индустриальный парк в Шеньжэне. В 1988 г. была создана Пекинская индустриальная зона. К 1991 г. в рамках программы развития инкубаторов Torch Program было создано 26 таких зон. В 2002 г. Китай заключил контракт с Сингапуром с целью усиления кооперации в четырех областях – информационные технологии, микроэлектроника, новые материалы и биологические науки (биология, биохимия, иммунология, генетика, физиология, экология и т. п.).

Сотрудничество бизнеса и университетов в КНР регулируется Комиссией по национальному развитию и реформам. Она принимала участие в реформировании 242 исследовательских институтов, связанных с государственными организациями, целью которого было переход от государственной исследовательской практики к частной. Кооперация между предпринимательской и академической средой осуществляется лишь в нескольких отраслях, таких как информационная технология, биотехнологии, но этот опыт распространяется и на другие области.

Так как в прошлом Китай сильно зависел от импортируемых технологий, мощности китайских фирм по осуществлению инноваций низки. В такой ситуации существует угроза увеличения разрыва между экономикой Китая и развитых стран. Чтобы справиться с этой проблемой, в 2001 г. было решено создать офисы лицензирования технологий в университетах. Этот шаг должен способствовать сотрудничеству бизнеса и академической среды, технологическим инновациям, повышению технологического уровня продукции.

Новая политика направлена на привлечение большего внимания к коммерциализации результатов исследовательской работы. При внедрении данной политики также был запущен механизм конкуренции. Образцом для построения кластера в Китае стала Силиконовая долина и другие успешные примеры из-за границы. Несмотря на создание более чем 50 высокотехнологичных зон, их рентабельность сильно различается от региона к региону. Поэтому главной задачей правительства является устранение межрегиональных различий.

Субрегиональные аспекты кластеризации

Возможен и другой подход к анализу кластеров – субрегиональный (речь, прежде всего, о межгосударственном объединении регионов). Рассмотрим его на примере Балтийско-Скандинавского субрегиона. Выбор не случаен – ведь в Европе первым в рейтинге по успешности в глобальной конкуренции является именно Балтийский регион. Он удачно расположен, там идет быстрое экономическое развитие (см.: [17]). Кооперация между странами Балтийского региона по-прежнему привлекает большой интерес исследователей. Кооперативные соглашения все чаще стали заключаться не в сферах безопасности и политики, как это было раньше, а в вопросах экономики, экологии и энергетики.

Глобализация и связанные с ней перемены вызвали увеличение уровня конкуренции, с которой сталкиваются страны, вынуждая их отслеживать условия работы бизнеса в других регионах. Но глобализация также предоставила новые возможности проникать на значительно более крупные рынки других стран и извлекать выгоду от более эффективного производства товаров и услуг в других местах. Регионам чрезвычайно важно разработать свой уникальный профиль кластеров и условий для деятельности бизнеса – просто придерживаться средних показателей отныне недостаточно.

Балтийский регион находится на периферии экономической зоны, которая развивалась не так динамично, как остальные части мировой экономики. Он достаточно мал и малонаселен, имеет немного столичных центров. Ранее эти недостатки региона были затенены стабильностью институтов, хорошей инфраструктурой, высоким качеством рабочей силы и большим количеством межнациональных компаний.

Важным преимуществом стран Балтийского региона стало проведение мягкой макроэкономической политики, позволившей снизить волатильность и стимулировать компании к долгосрочному инвестированию (что является важнейшим фактором достижения инновационных преимуществ).

Балтийский регион до сих пор имел быстрый рост благосостояния, обгоняя все другие регионы развитых стран, несмотря на спад 2005 года. Благосостояние достигалось за счет производительности и высокой занятости, в то время как большинство других стран, особенно за пределами Европы, имеют более скромный вклад этих двух факторов.

По устойчивости экономического положения Балтийский регион продолжает быть на высоте. Набор конкурентных преимуществ сфокусирован на наукоемких инновациях, выполняемых сильными, активными на мировом рынке компаниями.

Для всех стран Балтийского региона крайне важным элементом остается улучшение качества общей бизнес-среды. Государственная политика в странах субрегиона сфокусирована на обеспечении лучшего доступа к финансированию, особенно к рисковому капиталу. Центральным вопросом ближайших лет становится необходимость создания новой платформы для эффективного диалога между частным и общественным секторами, целью которого является выработка и внедрение программы повышения конкурентоспособности (и в этом отношении государству принадлежит значительная роль).

Особенно большое значение в мировой экономике, благодаря изменениям природы конкуренции между регионами и компаниями, приобрели *кластеры*. На территории Балтийского региона находится большое количество активных кластеров и кластерных инициатив, позволяющих также увеличить взаимодействие экономических регионов различных стран. Однако кластеры хорошо развиваются прежде всего в сильной экономической среде: активное создание кластеров не может восполнить нехватку качества существующей предпринимательской среды.

Ключевым конкурентным преимуществом Балтийского региона до сих пор остаются инновации. Однако инновации и инновационная политика являются аспектом, в котором различные страны Балтийского региона особенно различаются. Северные (скандинавские) страны и Германия создали сложную систему институтов, регулирований и программ поддержки инноваций. Страны Балтии и Польша вплоть до сегодняшнего дня видели своей главной целью увеличение эффективности национальной экономики и повышение уровня квалификации рабочей силы, но не делали попыток проведения централизованной политики поддержки инновационной активности.

Россия, по мнению экспертов (см.: [17]), является одновременно источником как больших возможностей, так и рисков для стран Балтийского субрегиона. Стабильный рост российской экономики, происходивший до сих пор, подталкивает создание благоприятной экономической среды для дальнейшей экономической интеграции с другими странами данного субрегиона. Но, несмотря на большое количество попыток, уровень участия России в программах стран Балтийского региона относительно низок, хотя последние несколько проектов, принесших ощутимые выгоды, привели к увеличению вовлеченности России в региональные отношения.

Создание бренда регионов становится все более важным предприятием, поскольку конкуренция между регионами подогревается все сильнее. И Балтийский субрегион занимает все более активную позицию по этому вопросу.

Балтийский регион по-прежнему вызывает твердый рост благосостояния, в Европе уступая только ЕС-10. В Балтийском регионе зарегистрирован более высокий уровень производительности и лишь немного более низкий уровень занятости, чем в других регионах. Определенным недостатком региона является высокий уровень цен – гражданам необходимо получать больший доход, чем в других странах, чтобы достигнуть такого же уровня жизни.

Важным индикатором конкурентоспособности является позиция страны на мировом рынке товаров и услуг, ее привлекательность для инвесторов, возможность создавать инновации и знания. В отношении экспорта Балтийский регион демонстрирует стабильность показателей в течение нескольких лет. Объемы экспорта Балтийского региона увеличились. Регион ориентируется на экспорт: доля в мировом экспорте на 50% выше доли в мировом ВВП (прежде всего это касается экспорта услуг).

Высокий или увеличивающийся уровень интеграции внутри региона говорит об отсутствии внутренних экономических барьеров. Для оценки интеграции используются три показателя: торговля (экспорт между страна-

ми региона), прямые иностранные инвестиции (между странами региона) и миграция. Для Германии, Польши и России учитываются только показатели по тем областям, которые входят в Балтийский регион, а не общие показатели по стране (см. рис. 3).

За последние пять лет интеграция сильно увеличилась: восточная и западная части региона стали более интегрированы (западная часть состоит из Дании, Швеции, Исландии, Норвегии и северной Германии; остальные страны входят в восточную часть). Наиболее низкую степень интеграции демонстрируют показатели экспорта. Миграция увеличилась почти во всех направлениях, за исключением миграции между странами западной части региона.

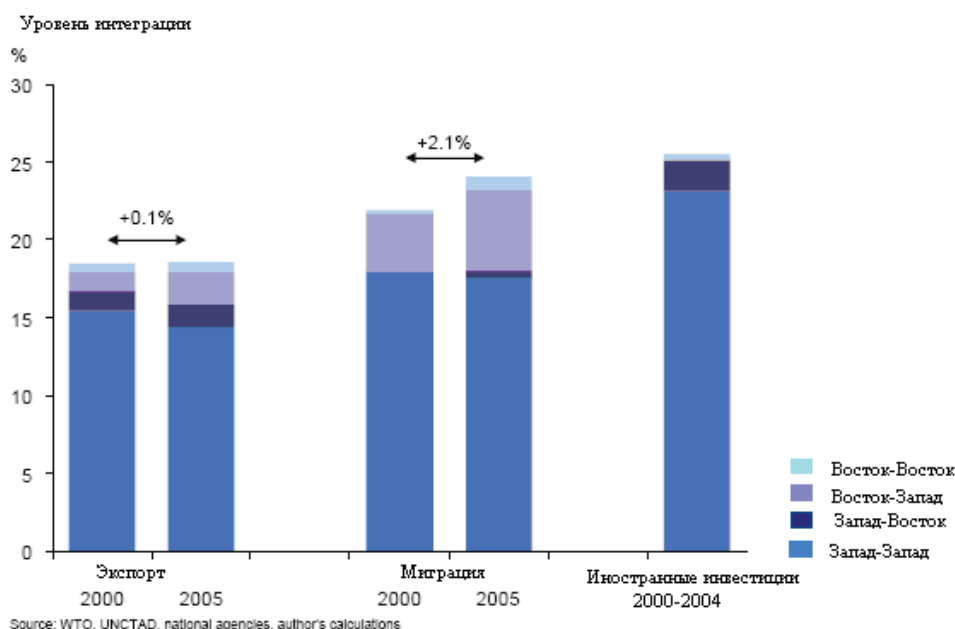


Рис. 3. Уровень региональной интеграции в Балтийском субрегионе

Страны Балтийского региона во многом выигрывают от соседства с более развитыми и преуспевающими странами. До конца воспользоваться этим фактором не может только Россия, которая из-за увеличения роли нефтяного сектора больше ориентируется на мировой рынок, чем на рынок соседних стран, что препятствует региональной интеграции.

Высокий вклад в конкурентоспособность вносит доступ к природным ресурсам. Богатство в виде природных ресурсов оказывает положительный эффект на благосостояние, так как выручка от них доступна для общественных и частных расходов. Однако здесь есть и косвенный отрицатель-

ный эффект: экономическая политика сосредотачивается на распределении богатства, а не на его создании. Норвегия с такого рода отрицательными эффектами справляется успешнее, чем Россия.

Другим фундаментальным вопросом является экономическая устойчивость текущего уровня благосостояния. Балтийский регион характеризуется общим уровнем благосостояния, превышающим качество микроэкономических факторов. Однако по большей части это является результатом повышенного спроса на природные ресурсы Норвегии и России (нефть) и Исландии (рыбный промысел). Остальные части региона характеризуются уровнем благосостояния, соответствующим их возможностям.

*Российское участие в кластерах как один из способов и каналов
международного сотрудничества*

Россия стремится усилить свою роль в мировой экономике и политике, что особенно важно в условиях глобального кризиса. От состояния не только на «входе» в него, но и на «выходе» из любого кризиса, особенно мирового, как известно из истории XX века, зависят потенциал, динамика и направление будущего развития. Если обратиться к отечественной истории, то обе мировые войны и все российские революции и реформы сильно влияли на социальноэкономическое и политическое состояние страны, ориентиры, скорость и цену необходимых для страны перемен. А периоды восстановления общества, основных сфер деятельности и связей зависели не только от внутренних ресурсов, но и от состояния мира в целом, и особенно от состояния и ориентаций соседних государств и субрегионов. Исторические закономерности не отменены и сегодня. То, как строятся и будут строиться наши отношения с миром, будет оказывать значительное влияние на будущее развитие России.

Задача повышения веса и значения России в мировой экономике и политике побуждает ее искать и формировать альянсы с другими государствами, которые способствовали бы утверждению многополярности мира и успешности развития России, ее конкурентоспособности и устойчивости. Поиск выгодного партнерства имеет основания – наша страна является одной из мировых держав со значительным потенциалом.

В этом процессе оправдано и необходимо использование не только традиционных, например, межгосударственных форм сотрудничества, но и новых форм кооперации, характерных для современной глобальной экономики, таких как кластеры, сети и т.д. Недаром западные аналитики, исследуя современное состояние и перспективы развития Балтийского региона, включают в свое рассмотрение и Российскую Федерацию (сопредельные этому региону области) [17]. Экономическое и политическое мышление в условиях глобализации выходит за узорегиональные или национальные рамки, потому что появляются новые эффективные формы кооперации и интеграции. К ним относятся и кластеры.

Возможно, наиболее естественна на данном этапе интеграция с использованием кластерных принципов со странами Евросоюза, с учетом уже действующих соглашений между Россией и ЕС. Возможно, будущее сотрудничество будет усилено не только за счет межотраслевого обмена (че-

рез торговлю), но и благодаря более тесной внутриотраслевой кооперации и разделению труда.

На основе проведенного анализа видно, что глобализация оказывает значительное влияние на многие системообразующие для общества и экономического развития сферы и виды деятельности, в частности, – на науку, инновации; формы кооперации и интеграции производства. Рассмотренные тенденции интернационализации и кооперации вышеназванных сфер осуществляются на основе и на фоне локального развития – регионального, национального или субрегионального.

Интересно отметить, что необязательно успехи в глобальной экономике, на глобальных рынках, в широте размаха деятельности ТНК, имеющих «национальное» происхождение капитала, идей, бизнес-стратегий или реализующих свои проекты на территории какого-либо государства, – необязательно эти достижения гарантируют успешность, комплексность и достаточность регионального развития внутри государства. Например, Япония явно озабочена более гармоничным и полным развитием своих регионов – и это несмотря на успехи страны в глобальной экономике. В других случаях, наоборот, развитие отдельных регионов, вычерпывая свой собственный потенциал, побуждает к усилению более глобальных связей. Так это происходит в Балтийско-Скандинавском субрегионе, например.

Необходимость учитывать национальные интересы в терминах глобального, субрегионального (межнационального или внутринационального объединения регионов) и регионального – потребность и реалии современного развития экономики, политики, общества и – в целом – мира.

Литература

1. Семёнова Н.Н. Наука в условиях глобализации // Наука. Инновации. Образование. Альманах РИЭПП. М.: Парад, 2006.
2. Семёнова Н.Н. Наука как фактор глобализации // Наука в условиях глобализации. М.: Логос, 2008.
3. Enhancing the Innovative Performance of Firms: Policy Options and Practical Instruments. United Nations. ECE/CECI. CR2008. Geneva, 2008.
4. Synopsis of Policy Options for Creating a Supportive Environment for Innovative Development. ECE/CECI/2008/3, Geneva, 9 September 2008.
5. Andersson Thomas, Schwaag Sylvia, Soervik Jens and Hansson, Wise Emily. The Cluster Policies Whitebook. IKED (International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development). 2004.
6. Synopsis of Policy Options for Creating a Supportive Environment for Innovative Development. United Nations. Economic and Social Council. ECE/CECI/2008/3.
7. Семёнова Н.Н. Российское участие в международном проекте «Глобализация и открытые инновации» // Второй Международный форум «От науки к бизнесу», 14-16 мая 2006 г. С-Пб., 2008.

8. Семёнова Н.Н. Глобализация и открытые инновации // Наука. Инновации. Образование. Альманах РИЭПП. Вып. 6. М.: Знак, 2008.
9. Science Technology and Industry Outlook 2006. OECD, Paris, 2006.
10. The Internationalisation of Business R&D: Trends, Impacts and Implications. OECD, Paris, 2008.
11. Science Technology and Industry Outlook 2008. Ch.1// DSTI/STP(2008).
12. Science, Technology and Industry Scoreboard 2007. OECD, Paris, 2007.
13. Von Zedtwitz Maximilian, Gassmann Oliver. Market versus technology drive in R&D internationalization: four different patterns of managing research and development // Research Policy. 2002. № 31.
14. Innobarometer on cluster's role in facilitating innovation in Europe. Analytical report. The Gallup Organization. July 2006. EC // Flash Eurobarometer. 2006. № 187.
15. Stimulation of Regional Clusters and International Exchange (International Comparative Survey for Vitalization of the Japanese Economy). Japan External Trade Organization (JETRO). Tokyo, June 2004.
16. Japan: Special zones for structural reforms, 2002-2006// [Электронный ресурс] <http://www.cao.go.jp/en/minister/specialzones>
17. State of the Region Report 2006. The Baltic Sea region – top of Europe in global competition. EC, 2006.